

VERMÖGENSVERWALTUNG – EINE EXPORT-INDUSTRIE IM HERZEN EUROPAS

LA GESTION DE FORTUNE – UNE INDUSTRIE D'EXPORTATION AU CŒUR DE L'EUROPE

Mit Export verbinden die Menschen in der Schweiz in erster Linie die Uhren-, Maschinen- oder Tourismusindustrie, nicht aber das Vermögensverwaltungsgeschäft. Nichtsdestotrotz treffen auf das Private Banking und das Asset Management in der Schweiz sämtliche Merkmale einer klassischen Exportindustrie zu. Dies bedingt, dass die Vermögensverwalter auf Rahmenbedingungen angewiesen sind, die es erlauben, ihre Dienstleistungen weiterhin von der Schweiz aus anzubieten und weltweit zu exportieren. Dazu gehören neben den allgemeinen wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen ein ungehinderter Marktzugang zu den wichtigsten Exportmärkten, keine Regulierungen, die über internationale Standards hinausgehen, und die zwingende Beachtung des «Level-Playing-Field»-Prinzips auf internationaler Ebene.

PRIVATE BANKING ALS SCHWEIZER EXPORTSCHLAGER

Innerhalb des Bankensektors ist das Private Banking das Segment mit der grössten Bedeutung. 2013 generierte es bei rund 3100 Milliarden Franken verwalteten Vermögen über 26.5 Milliarden Franken Bruttoertrag. Davon stammen zwei Drittel aus dem grenzüberschreitend verwalteten Geschäft. Insgesamt generierte das Private Banking dadurch über 50 Prozent aller Erträge im Bankensektor und resultierte somit unangefochten als die tragende Säule des hiesigen Finanzplatzes (siehe Abbildung I).

Die Ausgangslage des Schweizer Vermögensverwaltungsgeschäfts ist im internationalen Vergleich an sich ausgezeichnet. Denn mit einem globalen Marktanteil von 25 Prozent ist die Schweiz nach wie vor der mit Abstand grösste Private-Banking-Finanzplatz für die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung. 2014 wurden grenzüberschreitend in der Schweiz rund 2400 Milliarden Franken Vermögen verwaltet. Dennoch darf sich die Schweiz nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen, da unsere Konkurrenzfinanzplätze, insbesondere jene aus Asien, rasch Marktanteile gewinnen. Zu diesem Ausbau leisten auch viele Schweizer Banken ihren Beitrag. Dennoch ist und bleibt Europa der bedeutendste Absatzmarkt.

Der Erfolg des Private Bankings in der Schweiz hängt direkt und unmittelbar von der Qualität ihrer Verflechtung mit dem Ausland ab. Ein reibungsloser Export ihrer Dienstleistungen ist daher unabdingbare Voraussetzung dafür, dass die hiesigen Banken ihre führende Stellung behaupten können.

En Suisse, l'exportation est en première ligne associée par tout un chacun à l'horlogerie, à l'industrie des machines ou au tourisme, mais pas à la gestion de fortune. Le private banking et la gestion d'actifs présentent pourtant tous les attributs d'une industrie d'exportation classique. Les gérants de fortune ont donc besoin de conditions-cadres leur permettant de pouvoir continuer à offrir leurs prestations depuis la Suisse et à les exporter ailleurs dans le monde. Cela implique un accès sans restriction aux principaux marchés, l'absence de réglementations allant au-delà des normes internationales et le respect impératif du principe du «Level Playing Field» au plan international.

LE PRIVATE BANKING S'EXPORTE TRÈS BIEN

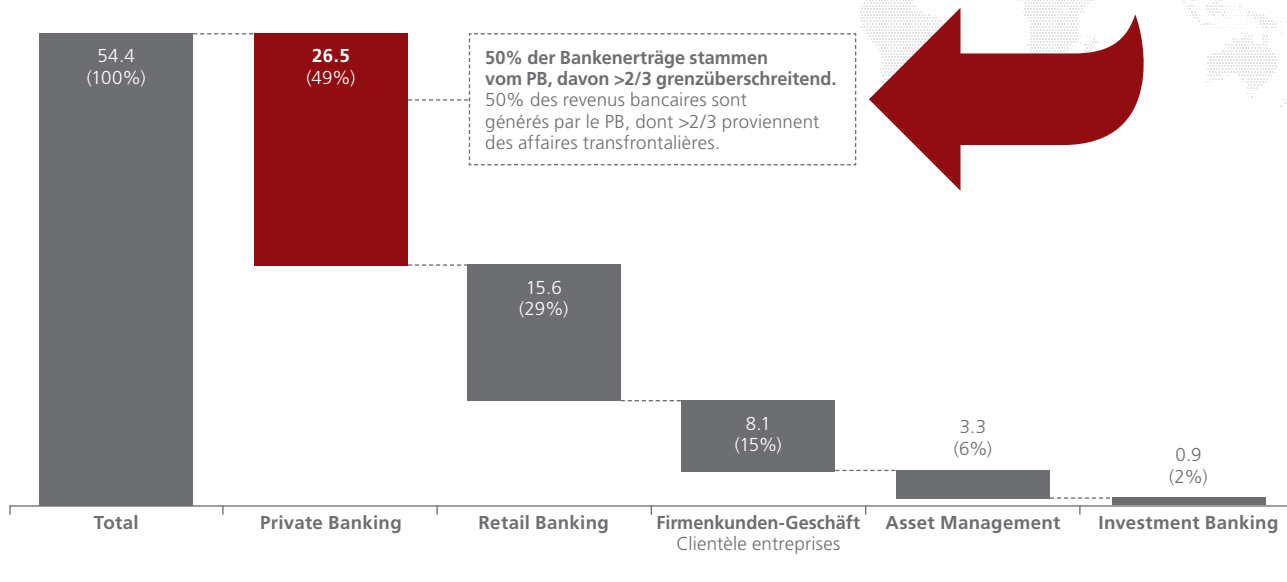
Dans le secteur bancaire, le private banking se taille la part du lion. Avec une masse sous gestion de quelque 3100 milliards de francs, il a dégagé en 2013 un produit brut supérieur à 26,5 milliards de francs, dont deux tiers sont issus des affaires transfrontalières. Les prestations liées à la gestion privée génèrent ainsi plus de la moitié des produits du secteur bancaire et constituent donc le pilier incontesté de notre place financière (voir illustration I).

Le secteur suisse de la gestion de fortune est certes très bien positionné en comparaison internationale. Avec une part de marché de 25%, la Suisse reste de loin la principale place de gestion de fortune transfrontière du monde. En 2014, les patrimoines étrangers gérés depuis notre pays représentaient un volume de quelque 2400 milliards de francs. La Suisse doit pourtant rester vigilante, car les places financières concurrentes – asiatiques en particulier – gagnent rapidement du terrain. D'importants acteurs financiers helvétiques contribuent d'ailleurs notablement à leur développement. Cela étant, l'Europe est et reste le principal débouché depuis la Suisse.

En raison de son caractère d'exportation, le succès du private banking suisse dépend directement de la qualité des relations de notre pays avec l'étranger. La garantie de pouvoir exporter des prestations sans entraves est donc une condition sine qua non pour que les banques helvétiques puissent conserver leur position à la pointe.

ZUSAMMENSETZUNG DER BRUTTOERTRÄGE DER BANKEN 2013 COMPOSITION DU PRODUIT BRUT DES BANQUES EN 2013

(in CHF Mrd.)
(en mia. CHF)



Source: SBVg/BCG study on Swiss Banking sector, 2014

Abbildung I · Illustration I

STARKER FRANKEN TRIFFT PRIVATE BANKING SCHWEIZ

Die Schweizer Vermögensverwaltungsindustrie wurde von der schockartigen Frankenaufwertung durch die Schweizerische Nationalbank empfindlich getroffen. Denn aufgrund ihrer Kosten-Ertrags-Struktur ist sie von Währungsschwankungen gleichermassen betroffen wie die Maschinen-, Uhren- oder Tourismusindustrie. Repräsentative Privatbanken weisen teilweise gar einen höheren Währungsmismatch auf als bekannte exportorientierte Unternehmen. Dies aufgrund der Tatsache, dass sie einen Grossteil ihrer Dienstleistungen in der Schweiz produzieren, während sich die Erträge grossmehrheitlich aus ausländischen Währungen zusammensetzen. In konsolidierten Zahlen ausgedrückt, konnte seit dem SNB-Entscheid von Mitte Januar bis Ende 2015 ein Kontraktionseffekt um ca. 6 Prozent sowohl bei den verwalteten Vermögen als auch bei den damit verbundenen Bruttoerträgen beobachtet werden. Grund dafür: Gleich hohen Kosten stehen nun tiefere Erträge gegenüber.

Darüber hinaus sind etliche Privatbanken zusätzlich von der Einführung von Negativzinsen betroffen. Der Betroffenheitsgrad hängt allerdings stark vom Business-Modell, vom Diversifikationsgrad der Kundendepots mit Fremdwährungen sowie vom Einsatzmass im Kreditgeschäft ab.

LE PRIVATE BANKING SUISSE PÉNALISÉ PAR LE FRANC FORT

Le brusque raffermissement du franc induit par la politique monétaire de la Banque nationale suisse a sensiblement affecté l'industrie de gestion de fortune. Du fait de sa structure des coûts et des revenus, la branche a été impactée de manière similaire aux industries des machines, de l'horlogerie ou du tourisme. Certaines banques privées caractéristiques sont même confrontées à une disparité monétaire plus marquée que des fleurons bien connus de l'industrie exportatrice helvétique, car la majorité de leurs revenus proviennent de l'étranger alors qu'une très grande partie de leurs prestations sont produites en Suisse. Entre la mi-janvier 2015 et la fin de l'année, les actifs sous gestion et les revenus bruts en découlant ont subi un effet de contraction d'environ 6% en chiffres consolidés. Il en découle que les revenus se sont érodés, alors que les coûts sont restés constants.

De nombreuses banques privées sont en outre affectées par l'introduction de taux d'intérêt négatifs. Le tort subi dépend toutefois largement du modèle d'affaires, du degré de diversification monétaire des dépôts de la clientèle ainsi que du degré d'engagement dans le domaine des crédits.

RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DEN «PRODUKTIONSSTANDORT SCHWEIZ» STÄRKEN

In klassischen Exportindustrien, die ihre Hausaufgaben nicht machen oder die wegen schlechten bzw. teuren Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich benachteiligt werden, droht bekanntlich ein schleichender Auslagerungsprozess ins Ausland. Bislang konnte die Schweiz der drohenden Deindustrialisierungsfalle zumindest teilweise entkommen und einen starken Produktionsstandort aufrechterhalten. Auch wenn die Margen im Private Banking noch besser sind, sitzt es im gleichen Boot wie die übrigen Exportzweige. Das heisst: Damit Private-Banking-Dienstleistungen weiterhin wettbewerbsfähig von der Schweiz aus betrieben und weltweit exportiert werden können, ist es neben den üblichen, allgemeinen wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen unerlässlich, dass folgende spezifische Grundvoraussetzungen erfüllt sind:

1. Den Schweizer Privatbanken muss ungehinderter Marktzugang zu ihren wichtigsten Absatzmärkten gewährt werden, damit sie ihre Dienstleistungen reibungslos ins Ausland exportieren können.
2. Die Schweiz sollte von Regulierungen absehen, die über die internationalen Standards hinausgehen und den Schweizer Finanzplatz gegenüber ausländischen Konkurrenten benachteiligen (sog. «Swiss Finish»).
3. Schliesslich sollten sich unsere Behörden auf internationaler Ebene tatkräftig für die zwingende Beachtung des «Level-Playing-Field»-Prinzips durch unsere Konkurrenten einsetzen. Dies gilt insbesondere in steuerlichen Fragen wie bei der Umsetzung des automatischen internationalen Informationsaustauschs.

AMÉLIORER LES CONDITIONS-CADRES POUR LE «SITE DE PRODUCTION» SUISSE

Un processus de délocalisation risque de s'amorcer de manière insidieuse dans les branches exportatrices traditionnelles qui ne s'adaptent pas au changement ou qui sont désavantagées par rapport à leurs concurrentes étrangères par des conditions-cadres défavorables ou onéreuses. Jusqu'ici, la Suisse a résisté à la désindustrialisation avec un certain succès et a su préserver un site de production dynamique. Même si, pour l'heure, les marges restent meilleures dans notre branche que dans d'autres, la gestion de fortune se trouve dans la même barque que les autres industries exportatrices. Il en résulte que, au-delà de conditions-cadres générales favorables au développement de l'économie, certains préalables spécifiques sont indispensables pour que les banques de gestion puissent continuer à offrir depuis la Suisse des prestations compétitives et les exporter dans le monde entier:

1. Il importe que les banques privées suisses bénéficient du libre accès à leurs principaux marchés afin de pouvoir exporter sans entraves leurs prestations à l'étranger.
2. La Suisse a intérêt à renoncer à l'introduction de règles allant au-delà des normes internationales («swiss finish») qui la désavantageraient par rapport à la concurrence étrangère.
3. Nos autorités doivent tout mettre en œuvre pour que les mêmes conditions concurrentielles («Level Playing Field») s'appliquent à tous les prestataires de services financiers au plan international, en particulier pour les questions fiscales telles que l'échange automatique de renseignements avec l'étranger.

EUROPA IST UND BLEIBT DER WICHTIGSTE EXPORTMARKT

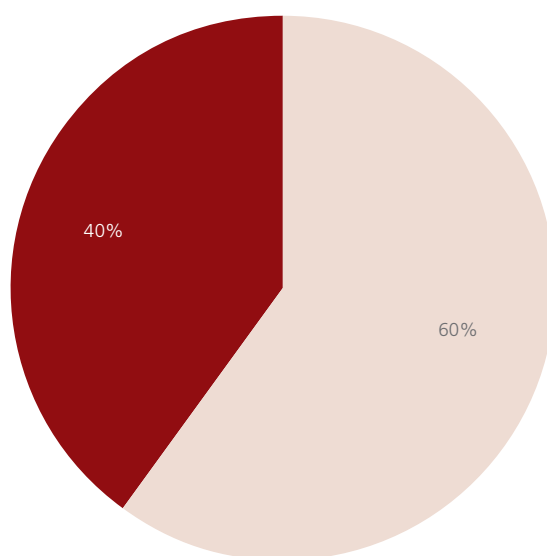
Trotz aufstrebender Märkte wie Asien und Lateinamerika bleibt Europa aufgrund der Lage der Schweiz im Herzen des Kontinents das natürliche Becken für die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung und damit der wichtigste Handelspartner.

L'EUROPE RESTE UN MARCHÉ CLÉ

Même si les marchés émergents comme ceux d'Asie et d'Amérique latine ne cessent de gagner en importance, l'Europe reste le bassin naturel de la gestion de fortune transfrontalière du fait de la situation de la Suisse au cœur de ce continent.

EUROPA IST UND BLEIBT EIN SEHR WICHTIGER MARKT L'EUROPE RESTE UN MARCHÉ-CLÉ

Grenzüberschreitende AuM in der Schweiz: Herkunft
Actifs transfrontaliers sous gestion en Suisse : provenance



■ Rest der Welt / Reste du monde
■ Westeuropa / Europe de l'Ouest

Source: SBVg Vermögensverwaltung im Umbruch 2015

Abbildung II · Illustration II

Diese geografische Tatsache führte zwangsläufig zu einer engeren und nachhaltigeren wirtschaftlichen Verflechtung als mit anderen Märkten. Konkret zeigt sich dies beispielsweise darin, dass 40 Prozent des grenzüberschreitend verwalteten Vermögens aus Westeuropa stammt (siehe Abbildung II). Obwohl dieser Anteil insbesondere aufgrund des Vermögenszuwachses in Schwellenländern kontinuierlich abnimmt, ist und bleibt die EU der mit Abstand grösste Exportmarkt. Diesem Umstand gilt es, Sorge zu tragen, denn die Schweiz profitiert in vielerlei Hinsicht von einem intakten Verhältnis zur EU. Allein mit der Verwaltung der fast 1'000 Milliarden Franken von Kunden mit EU-Domizil beschäftigen sich in der Schweiz ca. 20'000 Personen. Zudem generiert die Schweiz dadurch Steuereinnahmen von ungefähr 1.5 Milliarden Franken pro Jahr (siehe Abbildung III).

Cette réalité géographique favorise des liens économiques plus étroits et plus durables que ceux entretenus avec d'autres marchés. Pour preuve, plus de 40% du volume des patrimoines faisant l'objet d'une gestion transfrontalière proviennent d'Europe de l'Ouest (voir illustration II). Bien que cette proportion ne cesse de diminuer, notamment en raison de l'augmentation de la richesse dans les pays émergents, il ne faut pas perdre de vue que l'Union européenne reste, et de loin, notre principal marché. Il faut tenir compte de cette donnée, car la Suisse profite à maints égards de ses bonnes relations avec l'UE. Rien que les près de 1'000 milliards de francs issus de clients domiciliés dans l'UE et gérés depuis la Suisse assurent environ 20'000 emplois en Suisse. Ces actifs génèrent par ailleurs des recettes fiscales de quelque 1,5 milliard de francs par an (voir illustration III).

Ein wirtschaftspolitischer Alleingang gegenüber der EU ist deshalb für die Schweiz keine Option. Sie ist dann am stärksten, wenn sie sich das internationale wirtschaftliche Umfeld zu Nutze macht. Es sind die Offenheit und der Mut gegenüber Neuem, die die Schweiz erst dahin gebracht haben, wo sie heute ist.

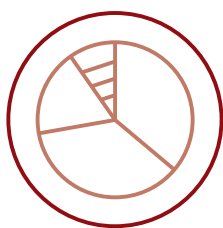
Als Kehrseite dieses Erfolges ist die Schweiz auch auf qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Ausland angewiesen. Dies gilt zwar für die gesamte Finanzbranche, jedoch besonders für das exportorientierte Private Banking und Asset Management.

De ce point de vue, faire cavalier seul face à l'UE sur le plan économique ne constitue pas une option valable pour la Suisse. Notre pays ne sortira gagnant que s'il se montre capable de s'adapter au contexte international. Car la Suisse doit sa prospérité à son esprit d'ouverture et à son attitude positive à l'égard de la nouveauté.

L'autre face de ce succès réside dans la nécessité de notre pays à attirer une main-d'œuvre étrangère qualifiée. Cela vaut pour l'industrie financière et tout particulièrement pour les branches à vocation exportatrice que sont le private banking et l'asset management.

GRENZÜBERSCHREITENDES GESCHÄFT MIT DER EU AFFAIRES TRANSFRONTALIÈRES AVEC L'UE

Assets under Management Actifs sous gestion



Banken verwalten in der Schweiz ca. **CHF 1'000 Mrd.** von Kunden mit Domizil EU.

Les banques gèrent en Suisse env. **1'000 mia. CHF** issus de clients domiciliés dans l'UE.

Mitarbeiter und Wertschöpfung Collaborateurs et création de valeur ajoutée



Ca. **20'000 Personen** beschäftigen sich in der Schweiz mit dem Verwalten dieser CHF 1'000 Mrd. und erwirtschaften damit ca. **CHF 8.4 Mrd. Erträge pro Jahr.**

En Suisse, env. **20'000 personnes** travaillent à gérer ces 1'000 mia. CHF et génèrent ainsi **chaque année** des revenus de l'ordre de **8.4 mia. CHF.**

Steuererträge für den Staat Revenus fiscaux pour l'Etat



Die Schweiz erzielt mit diesen Banken und Arbeitsplätzen Abgaben und Steuereinnahmen von ca. **CHF 1.5 Mrd. pro Jahr.**

Grâce à ces banques et à ces places de travail, la Suisse encaisse **chaque année** des taxes et des recettes fiscales de quelque **1.5 mia CHF.**

Source: Julius Baer Analyse, SBVg/BCG Study on Swiss Banking Sector 2014, PwC Private Banking Study 2014

Abbildung III · Illustration III

Der ganze Bankensektor beschäftigt in der Schweiz über 105'000 Mitarbeitende. Davon sind 80 Prozent Schweizer. Die übrigen 20 Prozent müssen zwangsläufig im Ausland rekrutiert werden, da das inländische Potenzial bei weitem nicht ausreicht. Von den ausländischen Mitarbeitenden stammt der mit Abstand grösste Teil aus EU-/EFTA-Staaten. Die Wirren um die Umsetzung der Masseneinwanderungs-Initiative verfolgt die Branche daher mit einer gewissen Beunruhigung. Denn von einem Wegfall der Personen-freizügigkeit wäre sie unmittelbar und massiv betroffen.

Die Branche nimmt den von der Bevölkerung am 9. Februar 2014 beschlossenen Auftrag durchaus ernst, indem auch sie ihren Beitrag zur Reduktion der Zuwanderung leistet. Dafür

En Suisse, le secteur bancaire emploie plus de 105'000 collaborateurs, dont 80% sont de nationalité suisse. Les 20% restants doivent être recrutés à l'étranger, car le potentiel indigène est loin d'être suffisant. Et la majorité de ces salariés proviennent de pays de l'UE ou de l'AELE. Les incertitudes liées à la mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse constituent une source d'inquiétude pour notre secteur d'activité, qui serait directement et massivement affecté par l'abolition de la libre circulation des personnes.

La branche prend au sérieux le mandat donné par le peuple le 9 février 2014 et apporte elle aussi une contribution à la maîtrise de l'immigration. Preuve en sont le faible taux de chômage dans le secteur bancaire - qui suggère que le

spricht einerseits die verhältnismässig tiefe Arbeitslosigkeit des Sektors, was schlussfolgern lässt, dass das inländische Potenzial an Arbeitskräften praktisch ausgeschöpft wird, und andererseits die Tatsache, dass der Ausländeranteil der Banken seit 2011 bereits um 3 Prozent zurückgegangen ist. Zu beachten gilt es aber auch, dass sich besonders im Private Banking und Asset Management der Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften je nach abgedeckten Exportmärkten, Funktionen der Mitarbeitenden und Geschäftsfeldern nicht völlig durch inländische Arbeitskräfte decken lässt. Deshalb ist Flexibilität sehr wichtig und starre Regeln bzw. Kontingente sind daher sicherlich nicht der richtige Ansatz.

Generell gesehen sollte es prioritär sein, das Verhältnis zur EU rasch auf eine stabile Basis zu stellen. Nur so kann man wieder für die erforderliche mittel- bis langfristige Rechts- und damit Planungssicherheit sorgen. Es gilt, den Volkswillen so umzusetzen, dass das ganze bilaterale Beziehungsgeflecht mit der EU nicht zum Einsturz gebracht wird. Denn ein Wegfall der Personenfreizügigkeit wäre, wie oben erwähnt, nicht nur für den Wirtschaftsstandort allgemein, sondern auch für den Finanzplatz Schweiz im Besonderen schädlich und daher mit Sicherheit auch nicht im Interesse der Bevölkerung. Die Branche hofft darauf, dass es den Behörden gelingen wird, dies über den kürzlich gewählten Ansatz einer an sich zweckmässigen Schutzklausel zu bewerkstelligen.

Das Kurzfristige ist das Eine. Gleichzeitig gilt es aber auch, den Weitblick zu behalten und zu schauen, dass sich die Schweiz keine Optionen unnötig verbaut. Insbesondere gilt es, gegenüber einer gezielten Weiterentwicklung der Beziehungen in ausgewählten, strategisch wichtigen Bereichen offen zu bleiben, sofern sie im beidseitigen Interesse ist. Weil die Schweiz keine Insel, sondern in wirtschaftlicher Hinsicht mit Europa eng verflochten ist, hat sie zuletzt auch ein starkes Interesse daran, dass es der EU wieder besser geht. Mit ihren Stärken – dazu gehört auch ihr Finanzplatz – kann die Schweiz einen Beitrag zu einem kompetitiven Europa leisten.

MARKTZUGANG ALS ZENTRALES ELEMENT FÜR DEN LANGFRISTIGEN ERFOLG DES STANDORTS SCHWEIZ

Mit dem Übergang vom Bankkundengeheimnis zum automatischen Informationsaustausch bei ausländischen Kunden durchläuft die Branche einen einschneidenden Paradigmenwechsel. Demzufolge reicht es für die Bankinstitute nicht mehr aus abzuwarten, bis der ausländische Kunde in Eigeninitiative die Schweizer Bank kontaktiert und sie um Dienstleistungen bittet (sog. «passive» Erbringung der Dienstleistung), so wie das der bisherige Rechtsrahmen ermöglicht hat. Es geht nun darum, den Kunden aktiv und umfassend vor Ort beraten und bedienen zu können, dies aber weiterhin von der Schweiz aus (sog. «aktive» Erbrin-

potenzial de main-d'œuvre indigène est pratiquement épuisé - et le recul de 3% depuis 2011 de la proportion d'étrangers travaillant dans les banques helvétiques. À relever toutefois que les besoins du secteur du private banking et de l'asset management ne peuvent être entièrement couverts par la main-d'œuvre indigène pour des fonctions liées aux marchés d'exportation et à des domaines d'activité pointus. Une certaine flexibilité est donc de mise, et des règles strictes telles que des contingents ne constituent assurément pas la panacée.

Plus généralement, l'objectif prioritaire de la Suisse devrait être de consolider rapidement ses relations avec l'UE. C'est le seul moyen de rétablir la sécurité juridique et la prévisibilité de notre système. La volonté du peuple doit donc être respectée sans menacer d'effondrement l'ensemble de l'édifice bilatéral bâti avec l'UE. L'abandon de la libre circulation des personnes serait désastreux non seulement pour notre place économique dans son ensemble, mais aussi pour la place financière suisse en particulier. La branche espère que les autorités suisses y parviendront grâce au concept de clause de sauvegarde, proposé récemment.

Voilà pour les objectifs à court terme. En même temps, nous devons tourner nos regards vers le plus long terme et nous s'assurer que notre pays ne se ferme à aucune des options offertes. Il faut en particulier intensifier de manière ciblée les relations dans certains domaines stratégiques importants lorsque c'est dans l'intérêt mutuel des parties impliquées. Et enfin, du fait que la Suisse n'est pas un îlot, mais entretient des liens économiques étroits avec l'Europe, une amélioration de la situation au sein de l'UE est de la plus haute importance pour notre pays. Grâce à ses points forts – dont sa robuste place financière – la Suisse peut apporter sa contribution à un continent européen compétitif.

L'ACCÈS AU MARCHÉ, UN ÉLÉMENT CLÉ DU SUCCÈS À LONG TERME DE LA PLACE ÉCONOMIQUE SUISSE

Le secteur bancaire a vécu un changement de paradigme radical avec l'abolition du secret bancaire et l'introduction de l'échange automatique de renseignements au plan international. Ainsi, les banques ne peuvent plus se contenter d'attendre que les clients étrangers les contactent de leur propre initiative pour leur demander des prestations (offre de services sur une base «passive») comme le cadre légal le permettait jusqu'ici. Il s'agit désormais d'aller activement à la rencontre des clients et de leur proposer de larges services là où ils résident, mais cela toujours depuis la Suisse (offre de services sur une base «active»). Actuellement, les législa-

gung der Dienstleistung). Diese Möglichkeit ist heute rechtlich gegenüber den meisten EU-Ländern nur sehr beschränkt gegeben und es droht teilweise die Errichtung weiterer protektionistischer Barrieren für Nicht-EU-Mitglieder. Dies hätte fatale Folgen für die Branche. Ein weiterer Aspekt sind die Kosten als Standortfaktor. An den hohen Kosten hat der starke Franken einen grossen Anteil. Eine weitere spürbare Verteuerung des Finanzdienstleistungs-Produktionsstandorts Schweiz – aus welchen Gründen auch immer – könnte deshalb die hierzulande noch vorhandenen Regulierungsvorteile aufheben. In einer solchen Situation wären die Branchenakteure veranlasst, vermehrt ihr grenzüberschreitendes Geschäft über Direktinvestitionen bzw. Niederlassungen vor Ort oder in Konkurrenzfinanzplätzen, die einen guten EU-Marktzugang haben, weiterzuentwickeln, statt wie bislang als Dienstleistungsexport von der Schweiz aus. Dies hätte auch Folgen für die Arbeitsplätze und Steuererträge des Standorts Schweiz.

Der Schlüssel zum Erfolg ist und bleibt ein ungehinderter, stabiler und rechtssicherer Marktzugang unter Beibehaltung grösstmöglicher souveräner Freiräume. Um diese Herausforderung zu meistern, gibt es drei mögliche Ansätze:

- Erstens können bilateral mit einzelnen, strategisch wichtigen EU-Ländern Abkommen geschlossen werden, die uns einen gesonderten Marktzugang erlauben. Mit Deutschland war kürzlich ein Abschluss möglich. Mit weiteren Ländern ist die Schweiz im Gespräch bzw. wird Gespräche aufnehmen. Auch wenn jeder kleine Fortschritt in dieser Hinsicht willkommen ist, bleibt dieser Weg sehr harzig und ist nicht sehr ergiebig.
- Zweitens soll sichergestellt werden, dass unsere Gesetzgebung in zentralen Bestandteilen der Finanzmarktregulierung als äquivalent zu den Richtlinien der EU gilt, um zu verhindern, dass uns ansonsten der Marktzugang verwehrt bleibt. Dieser Ansatz hat den Vorteil, dass er keine automatische Übernahme von EU-Recht erfordert, sondern eine autonome Handhabung mit Regulierungsvorteilen ermöglicht und EU-weit sektoriell anwendbar ist.
- Drittens könnte – sofern der «Äquivalenzweg» nicht zielführend ist – ein umfassendes Finanzdienstleistungsabkommen geprüft werden. Der Abschluss eines solchen Abkommens dürfte allerdings nicht um jeden Preis erfolgen, sondern nur im beidseitigen Interesse und unter Auslotung aller möglichen Verhandlungsspielräume.

tions en vigueur dans la plupart des pays de l'UE n'offrent pas vraiment cette possibilité, et nous risquons de voir s'ériger de nouvelles barrières protectionnistes vis-à-vis des États non membres de l'UE. Une telle évolution aurait des conséquences fatales pour la branche. Par ailleurs, la cherté du site de production helvétique constitue un autre facteur handicapant. Il s'agit d'un problème qui s'est accentué avec le raffermissement du franc. Tout nouveau renchérissement substantiel – pour quelque raison que ce soit – des coûts de production des prestations financières en Suisse pourrait ainsi réduire les avantages réglementaires comparatifs qui subsistent encore dans notre pays. Dans un tel cas de figure, les banques se verraient incitées à davantage développer leurs affaires transfrontalières par des investissements directs (p. ex. des succursales) sur place ou dans des centres financiers concurrents, offrant un accès libre au marché européen, au lieu d'exporter, comme ce fut jusqu'à présent, leurs prestations depuis la Suisse. Une telle évolution ne serait pas sans conséquences sur l'emploi et les rentrées fiscales en Suisse.

La clé du succès résidera donc dans la capacité de notre pays à garantir un accès stable, juridiquement sûr et sans restriction au marché, tout en préservant une marge de manœuvre souveraine aussi large que possible. Pour relever ce défi, trois pistes peuvent être examinées de plus près:

- Premièrement, il faut essayer de conclure autant d'accords bilatéraux que possible avec des pays européens d'importance stratégique. Ces accords doivent permettre un accès différencié à leurs marchés respectifs, comme c'est le cas du traité récemment signé avec l'Allemagne. La Suisse est en pourparlers ou va entamer des négociations dans ce sens avec d'autres pays. Tout progrès réalisé dans ce domaine sera le bienvenu, même si le chemin est parsemé d'embûches.
- Deuxièmement, nous devons nous assurer que notre législation est équivalente aux directives de l'UE sur les principaux éléments de la réglementation des marchés financiers, faute de quoi l'accès au marché nous sera refusé. Cette approche nous permet de nous adapter de manière autonome – en préservant des avantages réglementaires – pour couvrir des pans sectoriels entiers à l'échelle européenne et d'éviter dans le même temps une reprise automatique du droit européen.
- Troisièmement – si la piste de l'équivalence n'apporte pas le résultat escompté – il faudra examiner dans quelle mesure un accord global sur les services financiers serait envisageable. Un tel traité ne doit cependant pas être ratifié à n'importe quel prix, mais dans l'intérêt mutuel des parties et en exploitant pleinement la marge de manœuvre disponible en matière de négociations.